



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	カナダの法と法制度に対する日系企業の態度
Author(s)	松村, 良之; MATSUMURA, Yoshiyuki
Citation	北大法学論集, 41(4), 452-429
Issue Date	1991-03-28
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/16788
Type	departmental bulletin paper
File Information	41(4)_p452-429.pdf



カナダの法と法制度に対する 日系企業の態度

松村良之

目次

1. 序
2. 調査の方法
 - (1) 調査の方法1 — 郵送調査
 - (2) 調査の方法2 — 面接調査
3. 在カナダ日系企業の一般的特徴
4. 日系企業のカナダの法環境の認知
 - (1) 一般的認知
 - (2) 法的問題の重要性についての認知
5. 日系企業の法務体制
 - (1) 弁護士の利用
 - (2) 法務部門の役割分化・組織化
6. 日系企業の法的紛争に対する一般的対応策
7. 日系企業と「法的態度」の意味
 - (1) 法的な態度と非法的な態度
 - (2) 組織適応の二つの型
 - (3) 自律的な法的態度と依存的な法的態度
8. まとめ
9. 現実の紛争と日系企業の対応
 - (1) 日系企業がかかった訴訟・仲裁の全体的特徴
 - (2) 訴訟経験と日系企業の法と紛争に対する態度
 - (3) 訴訟経験と日系企業の組織的特徴
 - (4) 経験した訴訟の種類
 - (5) 要約
10. この研究の限界と将来の課題

1. 序

実方教授を研究代表者とする我々の研究グループはカナダのブリティッシュ・コロンビア大学法学部の協力のもとに、1984年から3年間「日本とカナダの国際取引に関する法環境の総合的研究」というテーマで研究を行った。この包括的なテーマのもとにいくつかの研究課題が設定されているがその1つが本稿で取り上げる「カナダの法と法制度に対する日系企業の態度」である。後に述べるように、外資系企業に対するカナダ政府の政策はその後大きく変化し、従って、ここで得られた知見は現時点ではかならずしもプラクティカルな観点からは意味があるとはいえないかもしれない。しかし、それは、企業という組織がカナダに進出するに際して新たな法環境をいかに認知しそれに適応しているのかという組織社会学、法社会学上の課題に興味あるデータを提供しているであろう。さらに、在米日系企業に関してはこの種の問題について、いくつかの研究があるが、⁽¹⁾在カナダ日系企業についてはこのような研究は存在しない。従って、データは若干古いものになってしまったが、この研究成果をここで報告することは無意味ではないであろう。⁽²⁾

2. 調査の方法

この研究では調査票による郵送調査と面接調査が併用された。取り上げられた問題は、カナダ政府の企業規制についての日系企業の認知およびその対応、紛争および契約に対する態度、日系企業の法務体制、訴訟・仲裁の経験などである。

(1) 調査の方法 1 — 郵送調査

1. 『週刊東洋経済 臨時増刊 1984 海外進出企業総覧⁽³⁾⁽⁴⁾』に掲載されている在カナダ日系企業のうち、住所の記されている161社すべてに対し、1984年8月に調査票（日本語で書かれている）を送付した。
2. 同年10月末日までに回答のあったものは55社である。
3. 1985年2月上旬に、上記『海外進出企業総覧』のリストに企業名が掲載さ

れていながらその住所が記されていないものおよび調査票が転居先不明で返送されてきたもの75社（但し、同『総覧』で日本側出資比率1/3以下、あるいは日本人従業員なしとされているものを除く）の日本の親会社に対して、カナダ子会社の住所を照会する手紙を出した。その結果57社について返答を得、倒産、会社清算などの場合を除き、あらたに住所を知り得た49社に対して調査票を送付した。さらに、個別に住所を知り得た5社についても調査票を送付した。それと同時に、1.で送付した調査票に対する回答を返送してこない在カナダ日系企業に対しては再度調査票を送付した。

4. その結果、調査票を返送してきたのは26社である（但し、1通は全く白紙で返送）。
5. 従って、有効回答数は80、回収率は37%である。事実上カナダ人1人だけの会社、あるいは、事業活動を行っていない形式だけの会社がかかなりあることを考えれば郵送調査としては満足すべき回収率といえる。⁽⁵⁾⁽⁶⁾

(2) 調査の方法2 一 面接調査

1984年9月下旬までに回答のあった企業のうち、バンクーバーとその周辺およびトロントとその周辺の45社のうちから業種間のバランス、対象企業の都合、日程の都合など考慮し、バンクーバーとその周辺で9社、トロントとその周辺で6社について面接を行った。従って面接調査の対象企業はランダムサンプルではない。対象企業のいかなる地位にある人と面接するかは、当該企業に委ねられたが多くの場合日本人の最高責任者が面接に応じた。面接で主として尋ねられた領域は外資規制の問題、特に海外投資審査庁（FIRA）の手続きの問題、長期契約の問題、法的紛争を経験した企業に対しては、紛争の経緯とその紛争に対する態度である。なお本稿では被面接企業の匿名性の維持のため、被面接者の発言をそのままの形で掲出することはしていない。

3. 在カナダ日系企業の一般的特徴

はじめに調査票の回答にもとづいて在カナダ日系企業の一般的特性についておことう。会社の設立年次は、表-1のとおりであり、カナダの子会社は60

カナダの法と法制度に対する日系企業の態度

年代の後半以降急速に増加したことがわかる。会社の事業分野については販売が中心であり(表-2)、市場としてはカナダ全土を対象としている企業が多い(表-3)。

表-1			表-2		表-3		
		%					%
1960年以前	3	3.7	製 造	16	会社所在州	3	3.7
61~65	5	6.3	販 売	54	会社所在州とその他の数州	5	6.3
66~75	18	22.5	原料調達	8	カナダ全土	54	67.5
71~75	19	23.7	金 融	8	カナダおよびアラスカ	1	1.2
76~80	15	18.8	※複数回答が		カナダおよびアメリカ合衆国	10	12.5
81年以降	18	22.5	あるので合		その他	6	7.5
無回答	2	2.5	計が80を越		無回答	1	1.2
	80	100.0	えている			80	100.0

企業規模を表す変数として、ここでは年間売上高 (Q22)、役員を含む従業員数 (Q23)、日本からの派遣役員・従業員数 (Q24) の3つ尺度を用いた。年間売上高は表-4、従業員数 (役員を含む) は表-5のとおりであり、比較的小規模な企業が多いことがわかる。このことは製造業が少ないことから当然予想されるであろう。次に、日本からの派遣役員・従業員数は表-6のとおりであり、ここでも比較的小さい企業が多いことがわかる。そして、会社の規模を表すこれら3つの変数の間にはかなり高い正の相関が見いだせる(表省略)⁽⁷⁾。次に事業

Q22 貴社の年間売り上げ高(売り上げ高が適当ではない場合には、事業規模を示す他の数値)はおよそどの程度ですか(売り上げ高以外の場合には、なんの数値もお書き下さい)。

1 () カナダ・ドル 2 わからない
 売り上げ高以外の場合 _____

Q23 貴社の従業員(役員を含む)は何人ですか。多数の場合は、およそで結構です。

() 人

Q24 従業員(役員を含む)のうち、日本から派遣されている人は何人ですか。多数の場合にはおよそで結構です。

() 人

カナダの法と法制度に対する日系企業の態度

Q3 貴社の設立時（日本資本参加時）に考慮された事項についておききます。事業上の観点からは、次のどの事項を重視しましたか。重要と考えられたものから順に第3位まで順位をつけてください。順位がつけられない場合には3つまで○をつけて下さい。

- | | | | |
|---|-----------------------------|----|------------------------|
| 1 | カナダでの労使関係
(労働慣行, 労使関係規制) | 7 | 独占禁止規制 |
| 2 | 税制 (法人税, 消費税) | 8 | 特許, 商標,
その他の工業所有権制度 |
| 3 | 外国資本規制 (外為法, FIRA) | 9 | ダンピング, 関税,
通商関係 |
| 4 | 環境規制 | 10 | 資金調達, 財務関係 |
| 5 | 消費者保護規制
(製造物責任, 製品安全規制) | 11 | その他 () |
| 6 | 会社規制 (会社法, 証券取引法) | 12 | わからない |

Q4 カナダにおける貴社の事業にとって現在問題となる分野はどのようなものですか。次の項目の中から重要と考えられるもの3つを選び順位をつけて下さい。もし順位がつけられない場合には3つまで○をつけて下さい。

- | | | | |
|---|-----------------------------|----|------------------------|
| 1 | カナダでの労使関係
(労働慣行, 労使関係規制) | 7 | 独占禁止規制 |
| 2 | 税制 (法人税, 消費税) | 8 | 特許, 商標,
その他の工業所有権制度 |
| 3 | 外国資本規制 (外為法, FIRA) | 9 | ダンピング, 関税,
通商関係 |
| 4 | 環境規制 | 10 | 資金調達, 財務関係 |
| 5 | 消費者保護規制
(製造物責任, 製品安全規制) | 11 | その他 () |
| 6 | 会社規制 (会社法, 証券取引法) | 12 | わからない |

表-8

	Q 3		
	※	全反応数に 対する%	ケースに 対する%
1	32	15.0	41.0
2	42	19.6	19.6
3	42	19.6	53.8
4	1	0.5	1.3
5	8	3.7	10.3
6	26	12.1	33.3
7	0	0.0	0.0
8	3	1.4	3.8
9	22	10.3	28.2
10	21	9.8	26.9
11	17	7.9	21.8
	214	100.0	274.4

表-9

	Q 4		
	※	全反応数に 対する%	ケースに 対する%
1	36	16.7	45.6
2	36	16.7	45.6
3	28	13.0	35.4
4	6	2.8	7.6
5	13	6.0	16.5
6	10	4.7	12.7
7	3	1.4	3.8
8	3	1.4	3.8
9	39	18.1	49.4
10	23	10.7	29.1
11	18	8.4	22.8
	215	100.0	272.2

※○印がつけられていた頻度。回答の際順位がつけられている場合にもその順位は無視されている。なお、1つあるいは2つしか○をつけていない回答者が存在するため、合計は240に満たない。

表-10

		設立年次				
		65年以前	66~70	71~75	76~80	81年以降
Q 3	1. 労使関係	2	11	9	4	6
	3. 外国資本規制	4	7	6	12	12

い。ところで、面接調査の結果を見ると、選択肢1.の労使関係という回答で念頭におかれているものの多くは労働ビザの問題であり、そうだとすると、選択肢2.の税制をのぞいては、1.の労使関係 3.の外国資本規制、9.のダンピングなど、あげられている選択肢の多くは、外資系企業にとってのみ障壁となるような問題である。そして、設立年次とQ3とのクロス表(表-10)を見るとわかるように、⁽⁹⁾ 労使関係をあげる答は76年以降減少し、外国資本規制をあげる答は76年以降ふえている。このような傾向は、この時期以降カナダ政府の政策としてFIRAの手続きがきびしくなり、それに伴って労働ビザを厳しく規制する必要がなくなった結果の反映であると思われる。つまり、日本企業の法的環境の認知の変化は明らかに、カナダ政府の外資系企業に対する政策の変化に対応しているのである。

この問題と関連してQ4とQ14、Q15(この2問は日系企業にとっての法的問題の重要性を認知のレベルと経験のレベルで尋ねている。設問については次項参照)との関連を見ると(表-11,12)、例えば選択肢5.消費者保護規制を取り

表-11

		Q14		
		とても大事である	一応必要である 余り関係ない	
Q 4	選択肢5.消費者保護規制 を選択せず	41 62.1%	25 37.9%	66
	選択肢5.消費者保護規制 を選択	3 23.1%	10 76.9%	13
		44 55.7%	35 44.3%	79

表-12

		Q15		
		しばしばある ときどきある	ほとんどない まったくない	
Q 4	選択肢5.消費者保護規制 を選択せず	47 72.3%	18 27.7%	65
	選択肢5.消費者保護規制 を選択	6 46.2%	7 53.8%	13
		53 67.9%	25 32.1%	78

上げると、カナダの法律制度をかならずしも詳しく知っておく必要がないという企業、カナダの法制度があまり障害となったことがないという企業の方が、より多く「消費者保護」を問題となる分野として取り上げている。すなわち、

カナダの法と法制度に対する日系企業の態度

認知のレベル (Q14) にせよ、経験のレベル (Q15) にせよ、業務遂行にあたっての、カナダの法制度の障害を切実には感じていない企業が消費者保護のような企業一般に対する規制を挙げているのである。⁽¹⁰⁾⁽¹¹⁾ 以上述べたことを要約すれば、日系企業が重要だと考えている法環境は、カナダの法環境一般ではなく、特に外資企業にむけられたそれであることがわかる。

(2) 法的問題の重要性についての認知

ここでQ14, Q15, Q16について単純集計の結果をあげておこう。認知レベルと経験レベルでの法的問題の重要性を尋ねたQ14, Q15に対する回答を見ると多くの企業はカナダ法の重要性を認知しており、少なくとも時々は法的障害を感じているのである(表-13, 14)。また、コストの面での法的問題の重要性について尋ねた問がQ16であるが、その結果は負担と感じている企業が過半数を占める(表-15)。

Q14 貴社の事業活動を行ううえで、カナダの法律制度をくわしく知っておくことはどの程度大事なことだと感じていますか。あてはまるものに○をつけて下さい。

表-13

		%	
1. とても大事である	44	55.0	
2. 一応必要である	31	38.7	
3. 余り関係ない	4	5.0	
無回答	1	1.2	
	80	100.0	

Q15 貴社が事業を行うにあたって、カナダの法制度が障害となったという経験はどの位ありますか。自分の感じにもっとも近いものに○をつけて下さい。

表-14

		%	
1. しばしばある	13	16.2	
2. ときどきある	40	50.0	
3. ほとんどない	21	26.2	
4. まったくない	4	5.0	
無回答・わからない	2	2.5	
	80	100.0	

Q16 貴社にとって、弁護士に払う費用、その他、法的問題の処理に関する費用はどの程度負担になっていますか。あてはまるものに○をつけて下さい。

表-15

		%	
1. かなりの負担になっている	5	6.3	
2. ある程度の負担になっている	40	50.0	
3. ほとんど負担になっていない	31	38.7	
無回答・わからない	4	5.0	
	80	100.0	

5. 日系カナダ企業の法務体制

(1) 弁護士の利用

日系カナダ企業の法務体制と関連して、日系カナダ企業の利用する弁護士がどの程度特定しているかを Q11 のように尋ねた。結果は表-16 のとおりであり、

Q11 貴社では弁護士を利用する場合どのようにしていますか。あてはまるものに○をつけて下さい。

- 1 つねにきまった弁護士あるいは法律事務所に相談している。
- 2 一応きまった弁護士ないし法律事務所があるけれども、問題によっては他の弁護士にたのむ。
- 3 問題ごとに最適だと思われる弁護士あるいは法律事務所にたのむ。
- 4 その他 ()
- 5 わからない

ほとんどすべての日系企業が、顧問弁護士ないしそれ

表-16

に近い形態の弁護士を抱えていることがわかる。次に日系企業が日系の弁護士ないし日本の弁護士に頼っているかどうかを見ると (Q12)、日系企業は日系の弁護士には必ずしも依存していないことがわかる (表-17)。

		%
1.	45	56.3
2.	28	35.0
3.	2	2.5
4.	0	0.0
5.	5	6.3
	80	100.0

実際、何人かの日系弁護士との面談の結果によると、日系企業が日系弁護士を積極的に求めるのではなく、むしろ逆に弁護士の供給過剰もあって、日系の弁

表-17

Q12 貴社では弁護士を利用する場合、主としてどのような弁護士を利用しますか。あてはまるものに○をつけて下さい。

1. 日本の弁護士	0
2. カナダの日系弁護士	15
3. カナダの日系でない弁護士	68
4. アメリカの弁護士	3
その他	2

※複数回答があるので合計が80をこえている。

護士の方が自らを日系企業に売り込もうとしているのである。ところで、一般的に言えば、日系企業の規模が大きくなり、組織化が進めば日系弁護士への依存度は小さくなると思われるが、この点を明らかにするために、Q12の回答で日系弁護士をあげているかどうかと、組織の規模をあらわす変数である Q23, Q24 とのクロス表を見た (表-18, 19)。それによるとあきらかに、規模の小さい、

カナダの法と法制度に対する日系企業の態度

つまり、組織化が進んでいない企業が日系弁護士を利用しているのである。⁽¹²⁾

表-18

Q 23

		～10人	11人～100人	101人～	
Q12	日系弁護士 を利用せず	12 63.2%	31 81.6%	19 95.0%	62 80.5%
	日系弁護士 を利用	7 36.8%	7 18.4%	1 5.0%	15 19.5%
		19	38	20	77

表-19

Q 24

		～2人	3人～40人	5人～10人	11人～	
Q12	日系弁護士 を利用せず	21 70.0%	13 86.7%	20 100.0%	9 69.2%	13 80.8%
	日系弁護士 を利用	9 30.0%	2 13.3%	0 0.0%	4 30.8%	15 19.2%
		30	15	20	13	78

(2) 法務部門の役割分化・組織化

次に、日系企業における法務担当部門の役割分化・組織化についてみていこう。まず、法務担当部門の役割分化・組織化をQ10のような形で尋ねたところ、結果は、表-20のとおりであり、約1/3の企業は法務担当部門が一応は分化していることがわかる。さらに、その法務部門の分化はQ24（日本人役員・従業員数）と高い相関を持っている（表-21）。けだし、日本人役員・従業員の数が多ければその中で役割分化しているのは当然であろう。ところで法務部門の担当

Q10 貴社では、法律問題について特定の担当者あるいは担当部門を決めていますか。あてはまるものに○をつけて下さい。

表-20

1. きめている	28	35.0%
2. きめていない	51	63.7%
無回答	1	1.2%
	80	100.0%

表-21

Q 24

		～2人	3人～4人	5人～10人	11人～	
Q10	きめている	9 30.0%	4 25.0%	7 35.0%	8 61.5%	28 35.4%
	きめていない	21 70.0%	12 75.0%	13 65.0%	5 38.5%	51 64.6%
		30	16	20	13	79 100.0

者のバックグラウンドを Q10の3のように尋ねると、結果は表-22のとおりであり、アメリカのように、弁護士資格のあるものが法務部門の責任者であるという例は少ない。⁽¹³⁾

Q10の3 その担当者あるいは担当部門内の法務責任者は次のどれですか。あてはまるものに○をつけて下さい。

1. 日本からの派遣社員
2. カナダ側社員 → その人は
 - a 弁護士資格がある
 - b カナダの法学部出身者
 - c その他

表-22

1. 16 2. a 3 2. b 1 2. c 8

※Q10で 1.きめている と回答したもののみ回答

6. 日系企業の法的紛争に対する一般的対応策

日系企業が、紛争に対してどのような方針をとっているのか、紛争に備えて契約にどのような配慮をしているのか、そして弁護士をこれらの問題にどの程度かかわらせているかを知ることは、カナダの法環境への日系企業の態度を知る上で重要であろう。以上のような観点から、第1に、紛争処理の一般的な対応策として訴訟、仲裁を志向しているかどうかを Q 7のように尋ねたところ、訴訟、仲裁志向は高くなく、法に従った私的解決、あるいはケースバイケース志向が多いことがわかる(表-23)。第2に、弁護士の契約作成への関与を知るために、Q 8のように尋ねたところ、弁護士が契約作成にかなり関与していることがわかる(表-24)。第3に、紛争処理と関連して取引契約にどのような条項

表-23

Q 7 貴社では紛争が生じたときに主にどのように対応することになっていますか。あてはまるものに○をつけて下さい。

- | | |
|------------------------------------|-------|
| 1. 原則として裁判や仲裁の場で結着をつける | 10 |
| 2. 裁判や仲裁を避け、示談や和解による解決を第一的に選択している | 14 |
| 3. 取引関係上の紛争については契約に従い私的解決を目指して努力する | 26 |
| 4. 特別の方策を講じておらず、ケース・バイ・ケースで対処している | 35 |
| | ----- |
| | 85 |

※複数回答があり、合計が80をこえている。わからない、無回答は省略。

表-24

Q 8 貴社では定型書式によらない契約を結ぶ場合、弁護士にどの程度相談していますか。あてはまるものに○をつけて下さい。

		%
1. 弁護士にほとんどまかせる	11	13.7
2. かなりの部分を弁護士にまかせる	27	33.7
3. 弁護士に委せる部分と、自分達でする部分は、およそ半々というよと思う	15	18.8
4. 一応弁護士に相談している	27	33.7
5. すべて自分達で作成している	0	0.0
	80	100.0

をいれているかをみると (Q 9), 準拠法条項, いわゆる相互協議条項, 管轄・仲裁条項を挿入している場合がいずれもある程度高く, とりわけ前 2 者を挿入している割合はかなり高い (表-25)。なお, この 3 つの条項の相互の関連を見ると, 予想されるように準拠法条項と管轄・仲裁条項の間には関連があるが,

Q 9 貴社の取引上の契約では次のような条項を入れてありますか。あてはまるものに○をつけて下さい。

1. 契約から生ずる紛争をどこの国の法律により判断するかを定めた条項
2. 紛争が発生した場合相互に協議を行うことを定めた条項
3. 紛争を解決するための裁判所又は仲裁機関を予め定めた条項
4. わからない

表-25

		ケースに 対する%
1. 準拠法条項	47	58.8%
2. 相互協議条項	41	51.3%
3. 管轄・仲裁条項	23	27.5%

いわゆる相互協議条項とその両者の間には関連がない(表省略)。つまり相互協議条項と他の 2 つの条項は異なった態度, 動機づけに基づいて挿入されているのである。

7. 日系企業の態度の全体的パターン

ところで, Q 7 における裁判や仲裁の場で結着をつけるという態度, Q 8 における弁護士に委ねるといふ態度, Q 9 において契約に準拠法条項あるいは管轄・仲裁条項をいれるという態度は, いずれもなんらかの意味での法的な態度

と言えるであろう。それゆえ、Q 7、Q 8、Q 9 は、なんらかの意味での法的な態度を測定している設問であるといえる。すでに述べたようにケース数が少なく、有意性の検定は困難であるし、多次元解析の手法も用いることができないが、それら Q 7、Q 8、Q 9 の3問の相互のクロス表、およびその3問と他の問とのクロス表の結果から、次のような興味ある、そして有力な仮説を呈示することができるように思われる。

(1) 法的な態度と非法的な態度

まず、Q 7とQ 9の準拠法条項の有無とのクロス表を見ると(表-26)、Q 7でケース・バイ・ケースという回答(選択肢4)をしている企業は、Q 9で「契約において準拠法を定めていない」と答えるケースが相対的に多く、逆にQ 7で、裁判や仲裁の場で結着をつけるという態度(選択肢1)はQ 9で契約において準拠法を定めておくという態度と結びつく。そして、基本的に同じパターンがQ 7とQ 9の管轄・仲裁条項にも見いだされる(表省略)。次にQ 8(契約を結ぶ際の弁護士への依存度)と契約における準拠法条項および管轄・仲裁条項の有無(Q 9)との関連を見ると、契約作成を弁護士に委ねていない企業(選抜肢4)はそれらの条項を契約に挿入していない場合が多いことがわかる

表-26

		Q 9		
		準拠法条項 なし	準拠法条項 あり	
Q 7	選択肢 1	1 10.0%	9 90.0%	10
	選択肢 2,3	11 35.5%	20 64.5%	31
	選択肢 4	14 48.3%	15 51.7%	29
		26 37.1%	44 64.9%	70

表-27

		Q 9		
		準拠法条項 なし	準拠法条項 あり	
Q 8	選択肢 1,2,3	14 27.5%	37 72.5%	51
	選択肢 4	14 58.3%	10 41.7%	24
		28 37.3%	47 62.7%	75

(表-27. なお、管轄・仲裁条項とのクロス表は省略)。

以上のことが意味することはおおまかに言えば結局、一方で、原則として裁判や仲裁の場で決着をつけ、契約処理を弁護士に委ね、契約において準拠法条項、管轄・仲裁条項を挿入しているもっとも法的な態度をとっている企業群があり、他方で、紛争に対してケース・バイ・ケースで対処し、契約作成においても弁護士を利用せず、契約に管轄・仲裁条項も準拠法条項もいれないもっとも非法的な態度をとっている企業群があり、その中間に多くの企業が分布しているということであろう。

(2) 組織的適応の二つの型

Q 9の相互協議条項の有無と会社の規模を表す変数である Q23, Q24とのクロス表をみると、契約に相互協議条項をいれるかどうかと、従業員数全体 (Q23) とは関連がないが (表省略)、日本側派遣役員・従業員数 (Q24) が多い企業では、契約に相互協議条項をいれる方向に傾いている (表-28)。そして、いわゆる「相互協議条項」は法に対する態度における日本的特質の一つのあらわれであると考えられるであろう。ところで、一般に、アメリカに進出した

表-28

		Q24			
		~4人	5人~10人	11人~	
Q 9	相互協議 条項なし	24 54.5%	7 38.9%	3 23.1%	34 45.3%
	相互協議 条項あり	20 45.5%	11 61.1%	10 76.9%	41 54.7%
		44	18	13	75

日系企業については、日本国内での慣行を修正した形ではあれ維持し、日本の行動パターンのままで適応していることを強調する見解と、アメリカでの変容とアメリカ化を強調する見解がある (宮沢, 1985: 721-722)。そして、ここで明らかになった知見はこのような2通りの適応パターンの存在がカナダの法環境に対する日系企業の適応の場合にもあてはまるということを示している。つまり、日系企業はそのカナダ化が進むことによってカナダの法環境への適応が進むというだけではなく、日本側派遣役員・従業員数の多い一部の企業では日本的な行動パターン⁽¹⁵⁾を維持したままでカナダの法環境に適応していくのである。

(3) 自律的な法的態度と依存的な法的態度

弁護士への依存の程度・態様を表すQ8と、法務担当者の役割分化(Q10)とのクロス表をみると、特徴的なことはQ8の選択肢3.がQ10における法務担当者の役割分化と関連があることである(表-29)。ところで、選択肢3.は必要なことは弁護士に委ねているが、他方、弁護士の必要性を自ら判断している自律的な、弁護士依存的ではない法的態度を推測させる選択肢である。そしてこの自

表-29

		Q10		
		法務担当者 役割分化	法務担当者 役割分化せず	
Q 8	選択肢 3	8 52.3%	9 46.7%	15
	選択肢 1,2,4	20 31.3%	44 68.8%	64
		28 35.4%	51 64.6%	79

表-30

		Q15		
		しばしばある ときどきある	ほとんどない まったくない	
Q 8	選択肢 1	5 45.5%	6 54.5%	11
	選択肢 2,3,4	48 71.6%	19 28.4%	67
		53 67.9%	25 32.1%	78

律的な法的態度が法的担当者の役割分化と結びついているのは当然であろう。ところで他方、このQ8と、法的障害の認知に関する間であるQ15とのクロス表をみると、Q8における完全に弁護士依存的な態度(選択肢1)はQ15における低い法的障害の認知と結びついていることがわかる(表-30)⁽¹⁶⁾。

以上のことから導かれる有力な仮説は、同じく法的な態度とはいっても、一方では、自らは企業の業務遂行にとって法的障害があることすら認知できず、自らはカナダの法環境を知ろうともしない完全に弁護士依存的な法的態度と、自らの自律的な判断で必要な場合に弁護士を利用している自律的な法的態度ともいうべき2つの異なる法的態度が存在しているということである。この問題を、組織の発達という観点から見れば、前者の状態から後者の状態への移行は、法的担当者の役割が未分化の状態から分化した状態へ、さらに分化を前提とし

て、役割担当者が通常のキャリアの担当者から社内弁護士へという一般的な図式に対応しているのではないかと推測されるのである。

8. まとめ

サンプル数の関係から、多次元解析の手法を用いて全体的な反応パターンを明らかにするということはできなかったが、今までの分析を通じて一応次のように要約できるであろう。

- (1) カナダの法環境の中で日系企業が問題だと認知しているのはカナダにおける企業一般に対する規制ではなく、外資系企業に対して課せられている規制である。日系企業は外資系企業に対する規制を、カナダでの営業活動の障壁と認知しているのである。
- (2) 日系企業はこのようなカナダの法環境へ適応しようと努力しているが、その適応パターンには、完全にカナダ化して適応する場合と日本の行動パターンを温存しながらそれなりに適応する場合の2とおりがある。
- (3) 適応の形態としての日系企業の法的態度には2種類のもが存在する。つまり、完全に弁護士依存的な、他律的な法的態度と、弁護士利用の必要性を自ら判断し、必要な部分を弁護士にゆだねるという自律的な法的態度である。そして後者のもっとも進んだ1つの形態が社内弁護士という形態であろう。しかしそのような形態はカナダでは少ない。

9. 現実の紛争と日系企業の対応

(1) 日系企業がかかわった訴訟・仲裁の全体的特徴

日系企業が経験した年次別の訴訟・仲裁件数は表-31のとおりである（参考までにその当時までに設立されていた企業数もあげてある）。記録が残っていない等々の理由のために、表-31からは落ちている訴訟・仲裁件数もかなりの数存在すると推測されるが、それを考慮しても訴訟・仲裁件数は多いとは言えないし、企業数の増加を考慮すれば、その件数が近年になってふえているとも思われ

(17)(18) ない。次に、それらの訴訟は、原告として関与したのか、被告として関与したのかを示したのが表-32である。

表-31

	訴 訟		仲 裁		設立された会社数 (累積)
70年以前	1件/2社	不明/2社	不明/2社		24社
71~75	1件/4社	2件/1社	2件/1社	不明/2社	43社
76~80	1件/6社	2件/2社	1件/2社	不明/2社	58社
81~	1件/9社	2件/5社	3件/1社	不明/2社	76社
	3件/2社	不明/3社	他に合計1件とするのが1社		他に設立時不明 2社
	他に合計6件とするのが1社				

表-32

件数	原告として 関与	被告として 関与
1	10	6
2	5	5
3	1	2
4	0	1
5	1	2
不明	3	4

(2) 訴訟経験と日系企業の法と紛争に対する態度

ここでは、原告としての訴訟経験、被告としての訴訟経験それぞれについて他の属性との関連をみよう。Q 7（紛争に対するポリシー）とのクロス表をみると原告経験、被告経験のいずれもがQ 7で「原則として裁判や仲裁の場で決着をつける」という回答（選択肢1）と結びついていることがわかる（表-33, 34）。しかし、このようなポリシーが訴訟の選択をもたらしたのか、あるいは、

訴訟の経験がかようなポリシーを生み出したのかははっきりしない。

次に、原告としての訴訟経験、被告としての訴訟経験とQ 9（準拠法条項、管轄・仲裁条項、相互協議条項）との関連をみる

表-33

	Q 7		
	選 択 肢 1	選 択 肢 2, 3, 4	
原告経験 なし	4 7.1%	52 92.9%	56
原告経験 あり	6 35.3%	11 64.7%	17
	10 13.7%	63 86.3%	73

表-34

Q 7

	選 択 肢 1	選 択 肢 2, 3, 4	
被告経験 な し	3 5.4%	53 94.0%	56
被告経験 あ り	7 46.7%	8 53.3%	15
	10 14.1%	61 85.9%	71

と原告経験と準拠法条項の間のみ関連があり、それ以外の関連は見いだせない(表-35、それ以外の表は省略)。さらにQ10(法務担当者の役割分化)と原告経験は関連があるが⁽¹⁹⁾(表-36)、被告経験とはあまり関連がない(表省略)。また、Q14(カナダ法の重要性の認知)についても余りはっきりはしないが、原告経験のみが関連をもっているように見える(表-37。被告経験

表-35

Q 9

	準拠法条項 な し	準拠法条項 あ り	
原告経験 な し	25 44.6%	31 55.4%	56
原告経験 あ り	2 11.8%	15 88.2%	17
	27 37.0%	46 63.0%	73

験とのクロス表については省略)。

以上見いだされた事実、すなわち原告経験のみがQ 9, Q10, Q14と関連しているという事実は、原告としての訴訟経験は予期されたものであり、行動の面

(Q 9の準拠法条項)でも組織の面(Q10は組織の形態の面、Q14は専門的処理能力の面)でも訴訟に適応した様式がとられているのに対し、被告経験は偶発的であり、組織として十分に適応できていない事態であるということを示しているように思われる。つまり、原告としての訴訟と被告としての訴訟は企業という組織にとっての意味がかなり異なるのである。

表-36

Q10

	法務担当者 役割分化	法務担当者 役割分化せず	
原告経験 な し	15 25.4%	44 74.6%	59
原告経験 あ り	10 58.8%	7 41.2%	17
	25 32.9%	51 67.1%	76

表-37

Q14

	とても大事である	一応必要である 余り関係ない	
原告経験 な し	30 50.8%	29 49.2%	59
原告経験 あ り	11 64.7%	6 35.3%	17
	41 53.9%	35 46.1%	76

(3) 訴訟経験と日系企業の組織的特徴

訴訟経験と会社の規模をあらわす Q22, Q23, Q24との関連であるが、被告経験の割合は従業員300人を越える企業で著しく多くなっている(表-38。なお、

表-38

Q23

	~300人	300人超	
被告経験なし	57 82.6%	2 33.3%	59 78.7%
被告経験あり	12 17.4%	4 66.7%	16 21.3%
	69	6	75

他の表については省略)。それは企業の規模が大きくなると、社会組織の網の目の中にそれだけくみこまれ、それだけ訴訟をおこされる

機会もふえるということであろう。後に述べるように労働、雇用関係の訴訟を経験している会社はわずか7社であり(その多くは被告事件であろう)、従業員が多くなれば雇用事件の経験が多くなるというだけの単純な関係の結果ではない。

そして、(2)で述べたことと合わせて考えると、被告としての訴訟経験は社会組織の網の目に組み込まれた偶然的、外在的原因によっておこるが、原告としての訴訟経験は、企業のポリシー、あるいは積極的な選択の結果であり、それはいかえれば企業自ら選択した法環境に対する適応形式のあり方によっているのである。

(4) 経験した訴訟の種類

最後に、どのようなタイプの訴訟を経験しているかを述べておこう。第1に、訴訟のタイプ別件数を見ると表-39のとおりである。そこから明らかなように、訴訟は一定の分野にある程度偏っていることがわかる。そして、アメリカでは企業にとって大きな問題となっている製造物責任に関する訴訟はカナダきわめて少ない⁽²⁰⁾。証券取引関係、海事関係の事件も存在しない。独禁法、租税法関係の事件も多くはない。さらに、特定の事件が1社に集中しておこっているということもない(表省略)。第2に、請求額を見ると(表-40)、請求額についても広く分散し、特にきわ立った特徴は見いだせない。また、訴訟になる可能性のある紛争をかかえている会社(Q6)は18社であり(表-41)、その内容(Q6-2)は表-42のとおりである。

表-40

表-39

1. 独占禁止, 不正競争関係	3社
2. 特許, 商標, その他工業所有権関係	5社
3. 契約違反関係	11社
4. 労働, 雇用関係	7社
5. ダンピング, 関税, 通商関係	8社
6. 租税(関税を除く)関係	3社
7. 製造物責任関係	2社
8. 証券取引関係	0社
9. 海事, 運送関係	0社
10. その他	5社

	件数	
～1万ドル未満	なし	61
	1	3
	2	2
	3	1
	不明	13
1万ドル～5万ドル未満	なし	64
	1	1
	2	2
	3	1
	不明	11
5万ドル以上	なし	57
	1	8
	2	3
	不明	12

表-41

Q 6 貴社は将来訴訟又は仲裁にまで発展しそうな紛争を現在かかえていますか。	はい	18	22.5%
	いいえ	48	60.0%
	わからない	11	13.7%
	無回答	3	3.7%
		80	100.0%

表-42 Q 6-2 その紛争の内容は次のうちどれにあたりますか。最も多いものを3つまで選んで○をつけて下さい。

1. 独占禁止, 不正競争関係	2社
2. 特許, 商標, その他工業所有権関係	1社
3. 契約違反関係	7社
4. 労働, 雇用関係	5社
5. ダンピング, 関税, 通商関係	5社
6. 租税(関税を除く)関係	1社
7. 製造物責任関係	2社
8. 証券取引関係	0社
9. 海事, 運送関係	0社
10. その他	0社

※Q 6 ではいと答えた回答者のみ回答。複数回答があるので合計が18をこえている

(5) 要 約

在カナダ日系企業の訴訟・仲裁の経験とその特徴についての一般的なスケッチは以上の通りであるが、その要約を、面接調査の結果を加えつつ述べておこう。

一般的に言って、日系企業の経験した訴訟は量的にも少いし、その質を見る

と重大な事件な少い。この点は面接調査においても、被面接者が（その多くはアメリカの赴任経験もある）しばしば、「アメリカと比べて訴訟は問題とはならない」と述べていることにも対応する。そして彼らは、カナダはアメリカに比べ⁽²¹⁾「製造物責任」「独禁法上の規制」その他消費者保護上の規制はゆるく問題とはならないと感じているのである。従って、訴訟となったケースも、面接調査においていくつかの会社が具体例としてあげた、取引先との売り掛け代金のこげつきに典型的にみられるように、訴額の点からみても、それに費やすコストの点からみても、当該企業に大きな影響を持つと思われるものはほとんどないのである。面接で得られた唯一の例外は商社が関係している関税関係の訴訟であった。

つまり、一般的に言えば、カナダでは日系企業はそのキャパシティー内で、ルーティン的に訴訟を処理している。そして、カナダの法環境は、企業という組織の目標達成（その目的は利潤の増大であれ、シェアの拡大であれ、売上高の増大であれ、なんらかの営業目的とでも言うべきのものであろうが）にとつて大きな制約とはなっていないのである。

10. この研究の限界と将来の課題

本稿では日系カナダ企業の、カナダの法環境に対する態度の全体像と彼らの訴訟経験をスケッチすることができた。しかし外資系企業にたいする規制は1984年9月の政権交替以降大きく変わり、85年6月には外資規制の中心官庁であるFIRAが廃止されカナダ投資庁 Investment Canada が設立された（カナダ投資庁、1985：845；パターソン、1986：812）。また、製造業の現地進出の増大にともなって日系企業の適応パターンも変化してきているかもしれない。そのような法的環境の変化に伴って、日系企業の適応パターンがどのように変わるかは興味のある問題である。我々としても今後の継続的な研究を期したい。

〔注〕

- (1) 例えば、宮沢 (1987)。
- (2) なお、この研究ははじめ Matsumura (1987) として報告された。本稿はそれを大幅に敷衍したものである。
- (3) 1984年秋にカナダを訪問した経験によれば、日本企業が出資あるいは設立した会社で同『総覧』に掲載されていないものがかかなり存在するものと思われる。さらに、同『総覧』では日本企業のカナダ支店は完全に除外されている。
- (4) 同『総覧』には、資本金などの事業規模、事業内容、投資目的などが記載されているので、必要な限りでその情報も利用した。
- (5) 注意しなければならないことは、調査票に回答してきた企業は組織のしっかりした大きな企業に偏っていると考えられ、これら80社がカナダの日系子会社のランダムサンプルとは考えにくいということである。実際、調査票が日本語で書かれているということからしても、日本人駐在員のいない企業からの返送は期待できないのである。
- (6) なお、回答者の属性について述べると、カナダに赴任してからの年数は表-43のとおりであり、赴任後2年から4年程度の人が多い。カナダ以外の国の赴任経験は表-44のとおりであり、40%近くの人が、アメリカでの勤務経験がある。

表-43

	人数	%
1年未満	6	7.5
1年以上2年未満	7	8.7
2年以上3年未満	19	23.7
3年以上4年未満	12	15.0
4年以上5年未満	14	17.5
5年以上6年未満	9	11.2
6年以上	13	16.2
	80	100.0

表-44

	人数	%
アメリカ	29	36.2
アメリカ以外	20	25.0
国不明	1	1.2
なし	30	37.5
	80	100.0

- (7) 本稿では紙面の都合上、余り重要ではない一部の表の掲載を省略している。
- (8) この間で尋ねたのは本社の所在地であり、面接の結果によると、本社はバンクーバーだが営業の中心はトロントというケースも多い。
- (9) 本稿ではクロス集計を行う場合、サンプルが少ないので、有意性の検定を行い、それを満たすことを要求するという立場をとらない。
- (10) さらに Q4 と Q16 (法的問題の重要性をコストのレベルで尋ねている) のクロス表をみると (表-45)、法的コストが負担となっていない企業 (選択肢3) が、負担となつ

表-45

		Q16		
		選択肢 1, 2	選択肢 3	
Q4	選択肢4. 環境規制を選択せず	44 97.8%	26 83.9%	70 92.1%
	選択肢4. 環境規制を選択	1 2.1%	5 16.1%	6 7.9%
		45	31	76

ている企業に比べて「環境規制」を多くあげており、ここでも同じ傾向がうかがえる。

- (11) 面接調査の結果によれば後に述べるように、多くの被面接者が「アメリカと比べて、カナダにおいては、法的問題に余り神経質にならなくてもいい」とか、「製造物責任はアメリカに比べれば殆ど問題にならない」とのべているのである。
- (12) 日本側派遣役員・従業員数が最も多い企業のカテゴリーで、日系弁護士を利用している企業が4社あるが、3重クロスをとってみると、そのうちの3社は、カナダ人の日系ではない弁護士を使っただけで、日系弁護士も使っていることがわかるのである（表省略）。後に述べるように、日本側派遣役員・従業員が多い会社と、日本側派遣役員・従業員は少ないが規模が大きい会社は、同じくカナダの法環境に適応していると言っても、その適応のパターンが異なるのである。
- (13) 表-22によれば、法務担当責任者が弁護士であるというケースが3件あるが、面接調査の結果では、弁護士を役員に置いて（外資規制との関連で、カナダ人を役員にに入れる必要がある）、彼が法務部門を担当しているというケースが多いように思われる。
- (14) Q 8は複数回答している回答者が若干存在しているが、クロス集計においては、便宜上もっとも若い番号の選択肢のみに答えたものとして処理している。
- (15) 面接調査から後者の代表例が商社であることがわかる。
- (16) なお Q 8 と、企業規模に関する問である Q23、Q24とは関連が見いだせない（表省略）。
- (17) Q 5 の 2（訴訟件数の設問）に対し、合計55件、30件と非常に多くの件数を回答している企業が2社あった。そのうち、1社については面接したのであるが、その結果、それは訴訟件数ではなく単なるクレーム数であることがわかった。もう1社も全く同一の業種であるので、それもクレーム数であると思われる。従って、その2社については以下の分析では除外して考える。
- (18) 仲裁に関しては、件数不明という回答が訴訟に比べて多いことを考えると、回答が法律の意味での仲裁のみに限られているのかどうかは若干疑問しい。
- (19) Q10は企業規模と関連があり、企業規模が大きく、営業活動が広範囲になればそれだけ訴訟も多くなるとも考えられるが、そうだとすればQ10は被告経験とも関連をもつはずである。しかし、そのような結果は見いだされなかった。
- (20) 面接の結果によると、製造物責任なる概念は Product Liability として理解されておらず、単なる債務不履行（たとえば当該日系企業と部品納入業者との争い）を製造物責任と回答している場合がある。

(2) この発言は量の面と質の面の両者を含むのである。

引用文献

カナダ投資庁(1985, 86)「カナダの新しい投資法」(上)(下)(松下満雄監訳)『国際商事法務』13(2): 845-849, 14(1): 37-41.

Matsumura, Y. (1987) Attitudes of Canadian Subsidiaries of Japanese Firms Towards the Law and the Legal System in Canada, *University of British Columbia Law Review* 21(1): 209-222

宮沢節生(1985)「在米現地法人の社内法務——環境と組織構造」(1)『神戸法学雑誌』34

——(1987)『海外進出企業の法務組織——アメリカ法環境への適応をめざして』学陽書房

R・K・パターソン(1986)「カナダの新しい投資制度」(上)(下)(松下満雄監修, 師俊紀訳)『国際商事法務』14(11, 12)

***この研究については日本学術振興会, 日本証券奨学財団の援助を受けた。また, 最終的なとりまとめにおいては1989年度北海道大学教育研究特別経費を利用させていただいた。

***調査票の分析については, 北海道大学大型計算機センターを利用した。

***この調査の実施にあたっては, 北海道大学カナダ法研究会の他のメンバーとりわけ責任者の実方謙二教授, 櫻田嘉章(現京都大学), 宮沢節生(現神戸大学), 古城誠各教授およびプリティッシュ・コロンビア大学法学部日本法プログラムディレクターM. スミス教授(現メルボルン大学)の協力を得た。また, 大型計算機センターの利用にあたっては法学部の川人典子助手の協力を得た。